

technik tätig. Der gebürtige Frankfurter ist seit 2008 bei Kindermann und zeichnete bisher als freier Mitarbeiter für den Auf- und Ausbau von Videoconferencing verantwortlich. „Ich freue mich sehr über die neue Herausforderung. Hier kann ich mein ganzes Wissen einsetzen und die Händler bei großen Projekten unterstützen. Mit dem Bereich Conferencing eröffnen wir den Händlern ganz neue Möglichkeiten, weg vom Produktvertrieb hin zum Lösungsanbieter“, so Marc Fischer. Das Kindermann-Sortiment zählt nach Angaben des Unternehmens zu den größten seiner Art in Europa. Entwicklung und Produktion erfolgen zu einem hohen Teil bei Kindermann. Neben Conferencing bilden Präsentation und Medientechnik die weiteren Geschäftsbereiche. ■



Haak und Döring Geschäftsführer von Acar Europe Can Haak und Patrick Döring verantworten als Geschäftsführer den internationalen Ausbau des Retail- und Werbemittelvertriebs der Acar Europe GmbH. Can Haak ist als Taschen- und PBS-Experte seit vielen Jahren im internationalen Vertrieb und konnte die Wenger-Taschenlizenz in Europa mit Erfolg etablieren. Patrick Döring blickt auf mehr als 10 Jahre in der PBS- und Werbeartikel-Branche zurück. Zuletzt verantwortete er als Vice President bei Senator erfolgreich die Bereiche Vertrieb, Business Development und Marketing. In seiner vorherigen Tätigkeit war er für Esprit Paper Friend als Licensee Manager Europe tätig. Der Vertrieb unter den Marken Arwey und Note Eco erfolgt heute schon in 40 Länder und wird ab sofort für alle Vertriebsbereiche über die Acar Europe GmbH mit Sitz in Bad Homburg koordiniert und ausgebaut. Die Acar-Group mit Hauptsitz und Produktion in Istanbul sowie internationalen Niederlassungen, ist mit über 30 Jahren Erfahrung spezialisiert auf innovative und qualitativ hochwertige Papierprodukte. Ein besonderer Fokus liegt auf gebundenen Notizbüchern und Kalender. Die Sortimente und Neuheiten werden auf der Paperworld in Frankfurt sowie auf der PSI in Düsseldorf präsentiert. ■

Office Depot: Schmidt leitet internationales Geschäft Der US-amerikanische Bürobedarfsanbieter hat nach dem Weggang seines President International nun den Nachfolger präsentiert. Steve Schmidt, bislang Executive Vice President für Corporate Strategy und New Business Development, wird ab sofort die Geschicke der internationalen Sparte leiten und damit u. a. auch das Geschäft der Tochter Viking. Schmidt verantwortet insgesamt 3,4 Mrd. US-Dollar Umsatz in den Vertriebsbereichen Streckengeschäft, Einzelhandel und Direkt in 56 Ländern außerhalb der USA und Kanadas. Der größte Teil dieses Umsatzes wird in Europa und dem Mittleren Osten erwirtschaftet. Schmidt will sich besonders an den Bedürfnissen von klei-



neren und mittleren Unternehmen orientieren. Schmidt ist seit 2007 bei Office Depot und begann als President der Sparte North American Business Solutions. ■

neren und mittleren Unternehmen orientieren. Schmidt ist seit 2007 bei Office Depot und begann als President der Sparte North American Business Solutions. ■

Tabke leitet den Vertrieb bei Ricoh Deutschland Peter Tabke ist seit dem 1. November neuer Director Sales bei der Ricoh Deutschland GmbH. Der Jurist übernimmt als Mitglied der Geschäftsleitung die Verantwortung für die gesamte Sales Division des Unternehmens. Er berichtet direkt an CEO Uwe Jungk. Tabke ist seit 2001 für Ricoh tätig und hatte während dieser Zeit verschiedene Funktionen innerhalb der Sales Division inne, zuletzt war der 39-Jährige National Director der Business Consulting Division. In dieser Position war Tabke maßgeblich für die erfolgreiche Umgestaltung des direkten Vertriebs von Ricoh Deutschland mitverantwortlich. Ebenfalls mit Wirkung zum 1. November hat Klaus Zurr die Position als National Director Indirect Sales Division übernommen. Als Director Sales hatte er zuvor seit 1997 den Vertrieb von Ricoh Deutschland verantwortet. Mit innovativen Konzepten wie Pay per Page und Managed Document Services (MDS) hat Ricoh in den letzten Jahren immer wieder Maßstäbe in der Branche gesetzt. Die erfolgreiche Vermarktung dieser Konzepte ist eng mit dem Namen von Klaus Zurr und seinem persönlichen Engagement verbunden. ■



Büroring: Hüppe verstärkt die Fachhandelsbetreuung Seit Juli ist Guido Herkenrath als Außendienstmitarbeiter mit besonderen technischen Know-how für die Haaner Genossenschaft tätig. Und seit dem 1. November verstärkt Corinna Hüppe als Repräsentantin im Außendienst das Büroring-Team der. Die 37-jährige Betriebswirtin (IHK) ist PBS-Expertin mit umfangreicher Branchenerfahrung sowie intensiven Fachhandelsbeziehungen. Nach Einarbeitung in der Haaner Zentrale wird Hüppe die Kommunikation zu den angeschlossenen Fachhandelspartnern intensivieren und die persönliche Präsenz vor Ort ausbauen. Hüppe war zuvor rund drei Jahre als Key Account Managerin für Spicers Deutschland tätig und betreute in Norddeutschland Großkunden und Fachhändler. Neben der Erarbeitung neuer Projekte, der Durchführung von Schulungen und der eigenverantwortlichen Preisgestaltung stand besonders der rege Informationsaustausch sowie die Gewinnung von Neukunden im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit. Mit dem Wechsel zu Büroring will sich die gebürtige Bremerin fachlich und persönlich weiterentwickeln und den Fachhandel kompetent unterstützen. Sie wird auch künftig die Postleitzahlenbereiche 1, 2 und teilweise 3 betreuen. Den Büroring und viele der neuen Kollegen kennt Hüppe schon aus der Zeit bei Spicers und dem vorherigen Arbeitgeber Deutsche

